



Jou kort gids tot sukses op die Internet met WWW (Webwerwe wat Werk)

- 1 Inleiding
2. Wat is Soekenjinoptimisasie?
3. Wat is die belangrikse basiese dinge om reg te doen ?
4. Wat is die algemeenste foute wat gemaak word ?
- 5 Hoe meet mens resultate ?
- 6 Hoe kan 'n webwerf die beste word?

1. Inleiding

Hoekom is sommige besighede suksesvol op die Internet met bemerking terwyl ander nie is nie? Hoekom verskyn sommige webwerwe op bladsy 1 van soekenjins soos Google terwyl ander webwerwe nrens verskyn nie ? Dit is die onderwerp van hierdie kort gids.

Hoekom 'n kort gids? Die kort gids word geskryf vir klein- en medium besigheidseienaars wie gewoonlik sonder uitsondering baie besig is, dikwels besig is om die een krisis na die ander te bestuur, altyd met die onderliggende spanning wat kontantvloei bestuur -veral in 'n ekonomie wat in 'n resessie verkeer- meebring. (Die onlangse petrolprysverhogings gaan meebring dat mense meer navorsing aanlyn doen voordat hulle iewers heen ry om inkopies te doen.)

Tyd is geld en geld is tyd

Ek ken min mense wie nie eerder permanent op 'n Griekse eiland sal wil vakansie hou of ontspanningstyd saam met familie en vriende sal wil bestee as om te werk. Dit is onder andere wat geld vir mens kan koop. Tyd om te ontspan en die lekker dinge van die lewe te geniet.

Ons as webwerfontwerpers sukkel geduring om ons bestaande en nuwe kliënte te kry om behoorlike tyd te spandeer op hul webwerwe want hulle is gewoonlik te besig. Daar is twee maniere om op bladsy een van soekenjins soos Google te kom. Of jy betaal Google 'n advertensiefout of jy spandeer tyd op jou webwerf om deur middel van soekenjins gevind te word.

Een van die grootste redenasie foute wat mens in die sakewêreld kan maak is om aan jou advertensiebegroting te snoei wanneer die ekonomie verslap of verlangsaam. Dit is juis dan wanneer daar ernstig meer tyd en geld aan bemerking spandeer moet word. Advertensies is nie 'n vaste maandelikse uitgawe nie maar dikwels die enigste uitgawe wat vir jou nuwe besigheid kan inbring.

Hoe bou mens 'n klein besigheid na 'n groot besigheid?

Enige gesoute besigheidsafrigter sal jou vertel dat jy as die eienaar uit jou besigheid moet kom en bo op jou besigheid moet werk. Dit wil sê jy moet daarna streef dat jou besigheid kan funksioneer sonder dat jy self aktief betrokke is by die daaglikse doen en late van jou besigheid. Dit sal vir jou die tyd gun om strategies te dink oor jou besigheid om die besigheid strategies te laat bestuur, dalk die tyd om 'n tweede onderneming te begin. Ek hoop hierdie kort gids help klein besigheidseienaars om meer strategies te dink oor hul besighede en meer spesifiek hul besighede se webwerwe.

Dit is so dat jy mense kan huur om jou webwerf te ontwerp, om jou Google advertensies te bestuur, om inhoud te skep vir jou webwerf en om dalk kwaliteit webwerwe te kry wat skakel na jou webwerf. Een van die belangrikste dinge wat 'n besigheidseienaar kan doen is om die regte span adviseurs, insluitend die webwerfontwerper, rondom hom saam te stel. 'n Mens kan personeel aanstel of jy kan kontrakteurs kontrakteur om seker besigheidsfunksies te verig. Sonder daardie aksie gaan jou besigheid nooit kan groei van 'n klein na 'n groot besigheid nie.

Hierdie kort gids oor WWW (Webwerwe wat Werk) is daarop gemik om klein besigheidseienaars te help om die wêreld van webwerwe en soekenjins soos Google beter te verstaan om sodoende hul besighede beter strategies te kan bestuur en te groei.

2. Wat is Soekenjinoptimisasie ?

Daar is ander maniere om mense te kry om jou webwerf te vind soos deur die uitdeel van besigheidskkaartjies of die deel van jou webwerf op sosiale media blaaie soos Facebook maar die proses om beter te doen op Soekenjins soos Google, Yahoo en Bing tydens soekresultate word genoem Soekenjinoptimisasie of SEO. (Afgelei van die Engelse beskrywing van die proses : **Search Engine Optimisation**).

Daar is twee maniere dat mense jou deur soekenjins sal vind. Die eerste manier is deur om te adverteer op soekenjins. Google vertoon tans advertensies op die boonste 4 plekke van soekenjins. Die plekke word genoem betaalde soekresultate. Die webwerwe wat die meeste geld aanbied vir sekere soekterme en / of sleutelwoorde word heel bo vertoon.

Die tweede manier om deur soekenjins gevind te word is eintlik wat deur die onderwerp van SEO gedek word. Die webwerwe wat onderaan die betaalde soekresultate gevind word, word die organiese soekresultate genoem. Soekenjins rangskik hierdie organiese soekresultate na gelang van wat na hul mening die beste aan die persoon wie die soek gedoen het se behoefte sal voldoen. Die persoon wie die soektog uitvoer se fisiese lokasie word in ag geneem wanneer soektogte uitgevoer word.

Om resultate te kry met betaalde advertensies moet geld spandeer word.

Om te verskyn tussen die organiese soekresultate moet meer dinge gedoen word. Daar kan onderskei word tussen dinge wat jy op jou webwerf moet doen, ook genoem opwebwerf-SEO en dinge wat jy op ander plekke doen, ook genoem afwebwerf-SEO .

Dinge om op jou webwerf te doen sluit in:

- Gebruik jou eie unieke inhoud. Wees jouself. Moenie van ander webwerwe kopieer nie.
- Sorg dat die belangrike inligting maklik gevind kan word.
- Moenie prentjies (grafiese werk) gebruik in plaas van woorde vir belangrike sleutelwoorde nie.
- Moenie spam deur bloot 'n klomp sleutelwoorde onsamehangend te herhaal nie.
- Gebruik die inleidende paragrawe van belangrike bladsye, veral jou Tuisblad en jou Meer oor ons blad (Home and about us) om te vertel wat jy doen en waar jy dit doen. (Jy sal outomaties sleutelwoorde – woorde waarvoor jy gevind wil word - op 'n natuurlike manier gebruik) . Jy kan later jou missie, visie en geskiedenis deel.
- Opskrifte is belangrik
- Gebruik die regte sagteware en webwerfontwerpmaatskappy
- Maak seker jou webwerf vertoon ook netjies op selfone en tablette

Indien jy wil weet hoe kompetender die mark is doen self 'n paar soektogte en bestudeer die top webwerwe – jou direkte kompetisie en let op na die hoeveelheid en kwaliteit van die teks wat op die webwerwe verskyn.

Dinge wat jy apart of af van jou webwerf kan doen sluit in:

- Die skep van 'n Facebook bladsy – en die plasing van 'n skakel na jou webwerf daarop.
- Die skep van 'n Google my business (Google maps) bladsy
- Kry ander kwaliteit webwerwe om na jou webwerf te skakel . (Vra verskaffers, kliënte met kwaliteit webwerwe)

Tradisioneel was die domein van SEO die bou van skakels na jou webwerf. Dit was ook tradisioneel die gebruik van sleutelwoorde in jou webwerf teks. Omrede mense hierdie tegnieke misbruik probeer soekenjins maniere vind om minder afhanklik daarvan te raak. Daar is meer as 200 faktore wat soekenjins in ag neem wanneer hulle op soekresultate besluit. Google is by verre die grootste of mees gewildste soekenjin en is vanjaar 20 jaar oud. Een van die faktore wat in ag geneem word is die ouderdom van jou domein. Veral as jy so pas 'n nuwe webwerf begin het in 'n kompeterende mark

sal jy beslis alternatiewe strategieë bykomend tot SEO moet oorweeg indien jy die eerste drie kritieke jare van jou nuwe besigheid wil oorleef.

Doen altyd eerste die baie belangrike basiese dinge reg voordat jy van daardie soliede fondament uitbrei. Baie van die basiese is reeds genoem. Om 'n webwerf te skep is reeds 'n stap in die regte rigting. Om aandag te gee aan sleutelwoorde soos genoem is 'n ander.

Nadat die basiese reg gedoen is kan ander dinge gedoen word soos die begin van 'n blog op jou webwerf.

Hierdie hoofstuk verskyn ook as 'n blog op my webwerf. Op versoek van 'n nuwe Afrikaanse kliënt moes ek SEO verduidelik. Ek het gekies om dit weer te doen op 'n blog eerder as om iets op te soek wat ek voorheen geskryf het. Ek het dit in Afrikaans gedoen om anders te wees. In plaas van om 'n epos te stuur het ek die verduidleiking as 'n blog op my webwerf geplaas en sal so my eie webwerf se SEO met tyd verbeter.

'n Webwerf is ook veronderstel om jou tyd te bespaar. Ek is seker ek gaan dieselfde vraag van nog 'n Afrikaansprekende kliënt in die tokoms kry. Ek sal dan bloot na daardie blog kan verwys. Ook binne my webwerf waar ek in Afrikaans my dienste beskryf kan ek nou 'n skakel na hierdie artikel plaas vir diegene wie wil weet wat is SEO. Ek is self steeds verbaas wanneer iemand my vertel dat hulle alles op my webwerf gelees het. Mensen doen dit wel. Mens moet eintlik moeite doen om seker te maak jy maak nie spelfoute nie. Ook vir my is tyd 'n kosbare kommoditeit. Die beginsel van tyd is geld, geld vir almal. Facebook en Google advertensies behoort deel te wees van elke besigheid se bemarkingstrategie.

3. Wat is die belangrikste basiese dinge om reg te doen?

Die eerste basiese ding om reg te doen is om in die eerste plek 'n webwerf vir jou besigheid te kry. Nie net sal 'n webwerf vir jou moontlike besigheid bring nie maar 'n webwerf kan ook vir jou tyd spaar. Die skep van 'n webwerf dwing jou verder om te dink oor presies wat die diens of produk is wat jy vir die publiek wil bied en presies wat is die unieke waardeaanbieding wat jy het om vir mense te bied. Wat is dit wat jou of jou produk beter as die kompetisie maak, die bestaansreg van jou onderneming?

Die heel belangrikste dinge om reg te doen met die skep van 'n webwerf is om te dink aan die hoofopskrifte (Titels) van jou webwerf en ook van jou belangrikste bladsye. Wat is die sleutelwoorde wat ooreenstem met die produkte en diens wat jy bied? In dieselfde asem moet genoem word dat indien jou webwerf se teks nie hierdie sleutelwoorde ondersteun nie dan beteken

die hele poging niks. Google oorweeg meer as 200 faktore wanneer besluit word watter webwerf die beste antwoord op 'n Google soektog is. Dit sluit in selfs dat Google kyk of daar sinonieme gebruik word, of daardie woord of woorde gereeld in die webwerf op 'n natuurlike manier gebruik word. Die webwerf se domein naam word oorweeg, die ouderdom van die domein ook. Ook die hoeveelheid en kwaliteit van eksterne webwerwe wat skakel na jou webwerf word oorweeg, of die webwerf selfoon vriendelik is en die spoed waarteen jou webwerf laai word oorweeg. Dit volg dus dat dit belangrik is om die regte sagteware en webwerfontwerp maatskappy gekies moet word.

Die belangrike inligting van jou webwerf moet maklik gevind kan word. Alle skakels op jou webwerf moet getoets word om te sien dat dit werk.

Dit is veral die inleidende paragrawe van jou belangrike bladsye wat eenvoudig moet vertel wat jy doen en waar jy dit doen. Byvoorbeeld : Ek is 'n Tandarts in Pretoria of ek is 'n Loodgieter in Kaapstad. Dit klink dalk ooreenvoudig maar baie mense kry dit nie reg nie en gebruik eerder groot en belangrike woorde soos : Ons visie is om die tooaangewendste maatspary te wees wat betref kwaliteit en prys. Baie besighede se visie en missie stelling is baie generies. Dit is goed om dit op jou webwerf te noem maar onthou om die belangrike sleutelwoorde eerste op jou belangrikste bladsye soos jou Tuisblad en jou meer oor ons blad te gebruik.

4. Wat is die algemeenste foute wat gemaak word?

Die eerste fout om te maak is om nie 'n webwerf te skep nie. Dit skep 'n swak indruk by sommige mense. Tensy jy of jou dienste in besonderse aanvraag is gaan jou besigheid nie groei sonder 'n webwerf nie. Tandartse is veral in besonderse aanvraag wanneer mens skielik 'n tandpyn ontwikkel. Ongelukkig raak medici al hoe skaarser in Suid Afrika. Selfs mense in sulke beroepe kan 'n webwerf oorweeg omrede dit hul tyd kan spaar. (Die vrae wat mense gereeld vrae kan in die veelgestelde vrae afdeling van jou webwerf geplaas word. Jy kan belangrike vorms op jou webwerf laai wat mense kan aflaai. Mense kan selfs afsprake maak via 'n webwerf sonder dat 'n telefoniese oproep nodig is.)

Daar is mense wat baie moeite doen op Facebook en met sukses ook maar die groot fout wat gemaak word is dat inhoud op Facebook nie geindeks word nie en dit dwing mens om herhaadelik dieselfde inligting te deel anders verdwyn jou plasing tussen die magdom ander plasinge wat gemaak word. Dit is ook beter om inligting op jou webwerf te skep en dit dan op Facebook te deel. Dan staan mens die kans dat soekenjins jou webwerf sal indekseer. Jy kan dalk jare later gevind word vir 'n spesifieke blog wat jou dalk vandag dalk slegs 10 minute neem om te skep.

Vandag sien ons dit nie meer so gereeld nie maar om flash in jou webwerf te gebruik is nie baie wys nie want soekenjins lees nie die inligting nie. Ook moet mens nie belangrike woorde in prentjies skep en gebruik op jou webwerf nie. Soekenjins besit die tegnologie om dit te lees maar dit verg te veel verwerkingskrag om dit te doen so dit word ignoreer.

Nog 'n groot fout om te maak is om nie van Google se gratis hulpmiddels gebruik te maak nie of om nie 'n Google my business (Google Maps) bladsy te skep nie. Dit is veral belangrik vir plaaslike soektogte. Dit is maklik, vining en verniet om so 'n bladsy te skep.

Dit is ook 'n algemene fout dat mense nie hulleself of hul produk of diens akkuraat beskryf nie. Ook om nie byvoorbeeld die regte toepaslike beskrywings soos luuks, bekostigbaar, eksklusief te gebruik wanneer jy jouself of jou produk beskryf nie.

Party mense laai honderde fotos op hul webwerwe maar doen geen beskrywings van die fotos nie. Om 'n foto te beskryf is een van die maklikse maniere om inhoud op jou webwerf op 'n natuurlike en toepaslike manier te skep.

Sukses op die internet verg geduld en tyd behalwe as jy genoeg geld het om byvoorbeeld dadelik te begin adverteer. Dit kan goedkoper wees om dadelik te adverteer in plaas van om dae en weke te spandeer om inhoud op jou webwerf te skep. Veral sekere bedrywe soos toerisme is geweldig kompetierend op die internet. Doen vooraf jou navorsing en wees realisties. ('n Maklike en realistiese manier van navorsing doen is om Google soektogte te doen vir soekterme waarvoor jy gevind wil word en om dan die top webwerwe te bestudeer.)

Dit is ook 'n fout om te veel te betaal vir 'n webwerf of om 'n webwerf te kry wat jy nie self maklik kan opdateer nie. Die dae van om afhanklik te wees van 'n derde party om jou webwerf op te dateer is verby. Dit is 'n fout om te glo jy is gebore voor rekenaars en dat dit moeilik is. Tog as jy nie self jou webwerf se inhoud wil opdateer nie kry 'n maatskappy wat betroubaar is en dit vir jou vinnig sal doen.

Daar is ander maniere as soekenjin bemerking (die skep van 'n webwerf in die hoop om gevind te word tydens soektogte) om jou webwerf te bemark. Om te veel of alleen op hierdie manier staat te maak kan fataal wees vir jou bemarkingspogings.

5. Hoe meet mens resultate?

Die soekenjin Google het twee belangrike gratis hulpmiddels wat mens kan gebruik om te sien hoeveel besoekers jou webwerf besoek. Google Analytics kan jou self help om te sien hoe mense op jou webwerf rondbeweeg, selfs hoeveel tyd hulle per bladsy spandeer. Google search console, voorheen beken as Google Webmaster Tools is eenvoudig om te gebruik.

Google search console sal vir jou wys watter soekwoorde (wat het mense Gegoogel) is gebruik om mense na jou webwerf te bring.

Voor ons verder hieroor gesels net die volgende: dit help nie mense vind jou webwerf vir soekterme indien daardie soekterme nie vir jou moontlike besigheid kan bring nie. Ek het byvoorbeeld toerisme webwerwe waar ek gereeld blog. Ek sien skoolkinders wat take doen vind my webwerwe gereeld en so ook mense wat op soek is na sekere resepte. Ongelukkig verkoop ek nie skooltake nie en ook nie resepte boeke nie. Skoolkinders besluit nie waar om te bly en wat om te betaal vir vakansies nie. Ek kan dalk voordeel kry indien 'n volwassene my resep op 'n webwerf vind en dan dalk besluit dit is 'n oulike webwerf om te besoek wanneer 'n vakansie in die omgewing beplan word. Dit gaan dus nie oor die totale aantal besoekers nie maar eerder oor die regte soekwoorde wat in besigheid kan omskakel.

Sekere bedrywe word erger geraak deur 'n resessie as ander. Sommige bedrywe het bloot nie so 'n groot vraag as ander nie. 'n Bouer van nuwe huise kan byvoorbeeld minder verkeer na sy webwerf kry bloot omrede daar nie so baie mense is wat nuwe huise wil bou nie. Indien jou webwerf baie

gevind word maar mense doen nie navraag nie kan dit beteken dat jy dalk nie genoeg die voordele van om met jou besigheid te doen uitgewys het nie. Google Analytics kan byvoorbeeld vir jou, jou bounce rate per bladsy wys. Dit is mense wat 'n sekere bladsy vind op jou webwerf maar dan nie verder op jou webwerf tyd spandeer nie maar eerder verder gaan soek op die internet. Google Analytics kan jou selfs wys hoeveel tyd mense op jou webwerf spandeer.

6. Hoe kan 'n webwerf die beste word ?

Die eerste stap om die beste webwerf te skep en te ontwikkel is om die heel basiese dinge reg te doen. Op daardie soliede fondament kan dan verder uitgebou word. 'n Eenvoudige ding om te doen is om soektogte te doen vir soeke waarvoor jy graag gevind wil word en om die soekresultate te bestudeer van die top webwerwe. Kyk na die hoeveelheid en kwaliteit van die teks op hierdie webwerwe.

Jy sal sien dat webwerwe wat spesialiseer in 'n spesifieke dissipline binne 'n bedryf beter doen as algemene webwerwe. 'n Fotograaf wat homself 'n trou fotograaf noem en uitsluit daarop fokus sal beter doen as 'n fotograaf wat homself uitgee as iemand wie A-Z fotografie doen. Dit is nou wanneer mense soek vir 'n "trou-fotograaf". Dieselfde beginsel geld vir 'n nutsman wat van vloere-, verf-, loodgieters- en elektriese werk doen teenoor iemand wat slegs een spesifieke diens doen. Dit is nou behalwe as iemand spesifiek soek vir 'n nutsman.

Webwerwe waarvan die inligting gereeld bygevoeg word en waar daar byvoorbeeld gereeld op geblog word doen met tyd beter. Webwerwe raak al hoe meer goedkoper en makliker om self te kan updateer. Die aantal webwerwe op die internet neem elke dag in die miljoene toe.

Daar is fel kompetisie om die beste webwerf te skep in alle bedrywe want dit beteken meer besoekers en meer geld.

Dit beteken dat die kwaliteit van jou inligting moet verbeter. Neem as voorbeeld hierdie kort gids wat ek skryf. Ek kan byvoorbeeld van een besigheid na die ander gaan en in diepte navorsing gaan doen en 'n klomp statistiek versamel. Die statistiek verwerk en dan dit publiseer op die internet. Dit sal dalk iets wees wat uniek is en wat iemanders nog nie gedoen het nie. (Dit kan ook 'n manier wees om nuwe kliënte te ontmoet.)

Wanneer jy 'n kwaliteit webwerf met unieke kwaliteit inligting skep kan jy verwag dat ander kwaliteit webwerwe na jou webwerf sal skakel. Dit sal jou sigbaarheid op die internet verhoog.

Die skryf van 'n maandelikse nuusbrieff wat jy dan op jou webwerf publiseer is 'n goeie idee. Die uitstuur van die nuusbrieff is ook 'n alternatiewe manier om in kontak te bly met potensiële kliente.

Om die beste webwerf te skep is 'n langtermyn doelwit wat 'n langtermyn ontwikkelingsplan verg. Dit moet gedoen word op 'n manier wat natuurlik is en nie te veel tyd sal neem nie. Kyk byvoorbeeld na jou eposse waar jy voorstelle aan 'n moontlike kliënt gedoen het. Dalk is daardie inligting 'n goeie blog? Dalk kan vrae en antwoorde van kliënte wat in jou eposse versamel is deel uitmaak van die veelgestelde vrae afdeling van jou webwerf. Vra vir jou tevrede kliënte om vir jou verwysings te gee wat jy op jou webwerf mag publiseer. Laai gereeld voorbeelde van jou nuutste projekte op jou webwerf.

